

## BAB V KESIMPULAN

### A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Gebyok Ukir Punta Dewa Art tentang Analisis Strategi *Marketing* dalam Meningkatkan Pemasaran Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh Gebyok Ukir Punta Dewa Art melibatkan sejumlah elemen kunci. Pertama, pendekatan terhadap produk menyoroti bahwa produk bukan hanya suatu barang yang ditawarkan ke pasar, tetapi juga merupakan unsur kritis bagi keberhasilan perusahaan. Keunggulan dan kualitas produk diangkat sebagai nilai penjualan yang menjanjikan. Selanjutnya, fokus utama jatuh pada strategi harga dalam proses pemasaran. Penetapan harga dianggap sebagai komponen signifikan, mengingat perannya yang besar terhadap daya tarik produk. Kesalahan dalam menentukan harga bisa memiliki dampak serius terhadap hasil akhir produk yang dipasarkan. Dalam konteks promosi, UMKM meubel "Punta Dewa Art" Blimbingrejo mengadopsi berbagai strategi untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan bisnisnya. Kegiatan promosi, terutama melalui media sosial seperti WhatsApp Business, Facebook, Instagram, TikTok, dan YouTube, menjadi salah satu pendekatan yang efektif, sebagaimana diungkapkan oleh pelaku usaha dan hasil observasi. Strategi penempatan atau lokasi dalam bisnis gebyok ukir diakui sebagai faktor penting yang dapat memengaruhi kesuksesan bisnis. Seleksi lokasi usaha yang strategis dan mudah diakses oleh pelanggan potensial dianggap sebagai hal yang tidak boleh diabaikan. Pemantauan terhadap keberadaan pesaing juga menjadi faktor kunci untuk memastikan lokasi yang dipilih memberikan keunggulan kompetitif. Terakhir, strategi manusia atau manajemen sumber daya manusia dianggap sebagai elemen kunci dalam menjalankan usaha gebyok ukir. Proses rekrutmen dan seleksi dimulai dengan mengidentifikasi keahlian khusus yang diperlukan dalam pembuatan gebyok ukir. Prioritas diberikan pada pengenalan dan perekrutan tenaga kerja yang tidak hanya berpengalaman, tetapi juga memiliki keahlian dalam seni ukir dan produksi gebyok. Diharapkan bahwa keseluruhan strategi ini dapat

- memberikan kontribusi positif terhadap kesuksesan jangka panjang "Punta Dewa Art" di pasar.
2. Keunggulan dari pendekatan pemasaran online terletak pada kapasitasnya untuk mencapai pelanggan secara global, sedangkan pameran memberikan peluang untuk berinteraksi secara langsung. Walau begitu, tantangan yang dihadapi melibatkan persaingan yang ketat dan biaya yang signifikan terkait pemasaran online. Kekurangannya terletak pada tingginya biaya produksi gebyok ukir karena memerlukan keterampilan tinggi dan waktu yang cukup lama dalam proses pembuatannya. Pasar gebyok ukir memiliki batasan karena lebih disukai oleh konsumen yang menghargai seni tradisional dan memiliki selera estetika tertentu. Meskipun gebyok ukir mungkin mengalami tren pada suatu waktu, risiko terjadinya perubahan tren konsumen dan desain interior yang cepat dapat menyebabkan penurunan permintaan produk ini. Gebyok ukir juga rentan terhadap kerusakan selama pengiriman karena sifatnya yang rapuh dan kompleks. Untuk mengatasi tantangan biaya produksi Gebyok ukir, perlu diterapkan pengembangan teknik produksi efisien dan penggunaan bahan ekonomis guna menekan biaya produksi agar bersaing di pasaran. Strategi pemasaran dapat difokuskan pada segmen pasar yang lebih luas dengan mempromosikan nilai artistik dan keindahan gebyok ukir untuk mengatasi keterbatasan pasar yang lebih condong pada konsumen yang menghargai seni tradisional. Diversifikasi produk atau pengembangan model yang sesuai dengan tren desain interior modern dapat membuka peluang pasar yang lebih besar. Inovasi dalam metode pengemasan dan pengangkutan diperlukan untuk meningkatkan ketahanan terhadap kerusakan selama pengiriman. Pelatihan atau pengembangan teknologi produksi yang terautomatisasi dapat membantu mengatasi kemandirian pada keterampilan kerajinan tangan yang tinggi dan meningkatkan kapasitas produksi. Terakhir, pemahaman terhadap tren konsumen dan menjaga relevansi desain gebyok ukir dengan gaya hidup modern menjadi kunci untuk memenuhi kebutuhan konsumen masa kini.
  3. Analisis Strategi Marketing pada Gebyok Ukir Punta Dewa Art Menurut Perspektif Syariah. Dalam perspektif syariah, Gebyok Ukir perlu menjalankan strategi pemasarannya dengan memperhatikan prinsip-prinsip etika dan hukum Islam. Beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan meliputi

kesesuaian produk dengan nilai-nilai Islam, transparansi dan keadilan dalam strategi pemasaran, penghindaran riba dalam aspek keuangan, pemilihan media sosial yang etis, kerjasama dengan pihak yang beroperasi sesuai prinsip syariah, serta penerapan konsep kedermawanan (sadaqah) dan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR). Dengan memperhatikan aspek-aspek ini, Gebyok Ukir dapat memastikan bahwa strategi pemasarannya sejalan dengan prinsip-prinsip syariah, memberikan nilai tambah bagi konsumen, dan menciptakan dampak positif pada masyarakat secara keseluruhan. Sementara itu, jika Gebyok ukir Punta Dewa Art dianggap sebagai bisnis baru, perlu dilakukan perencanaan strategi pemasaran secara hati-hati. Tujuannya adalah menciptakan kesadaran merek, meningkatkan kepercayaan pelanggan, dan meraih pertumbuhan bisnis yang konsisten melalui berbagai strategi pemasaran yang komprehensif dan sesuai dengan karakteristik bisnis baru tersebut.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, penulis bermaksud memberikan saran Untuk meningkatkan strategi pemasaran gebyok ukir, berikut beberapa saran yang dapat diaplikasikan:

**Pemahaman Pasar,** Melakukan penelitian pasar guna mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam terhadap kebutuhan dan preferensi konsumen potensial. Mengidentifikasi segmen pasar yang lebih luas, termasuk kalangan muda yang mungkin tertarik dengan desain yang lebih modern atau penyesuaian gebyok ukir sesuai dengan gaya hidup kontemporer.

**Program Kemitraan:** Mengembangkan kemitraan dengan toko furnitur terkemuka atau galeri seni guna meningkatkan distribusi dan memperbaiki reputasi produk. Menawarkan insentif atau diskon kepada mitra atau agen penjualan yang berhasil memasarkan dan menjual gebyok ukir.

**Program Diskon dan Promosi:** Menyelenggarakan program diskon atau promosi khusus untuk merangsang pembelian, terutama pada periode tertentu seperti liburan atau acara khusus. Menggunakan strategi bundling untuk menyajikan paket harga menarik yang mencakup beberapa produk atau layanan terkait.

**Umpan Balik Pelanggan:** Mengumpulkan umpan balik pelanggan secara teratur dan menggunakan informasi tersebut untuk melakukan perbaikan dan peningkatan pada produk. Memanfaatkan testimoni pelanggan atau studi kasus untuk mengonfirmasi kualitas dan keunikan gebyok ukir.

### C. Penutup

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan taufiq, hidayah, dan inayah kepada peneliti, sehingga dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penelitian ini masih jauh dari ideal, seperti yang disadari oleh peneliti. Saran dan kritik yang membangun selalu diterima peneliti. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi peneliti dan pembaca pada umumnya.

